

XII Всероссийская научно-практическая конференция для студентов и учащейся молодежи  
"Прогрессивные технологии и экономика в машиностроении"

---

как правило, являются следствием несовпадения финансового и операционного циклов организации. Их возникновение может привести к ухудшению платежной дисциплины, начислению штрафов по договорам с контрагентами вплоть до полного разрыва отношений, что негативно сказывается не только на финансовом положении компании, но и на ее репутации. В отдельных случаях, когда оплата продукции происходит по отгрузке, кассовые разрывы становятся причиной нарушения или полной остановки производства.

Предотвращение кассовых разрывов, а также планирование движения денежных средств в целом являются компетенциями финансовой службы компании. В зависимости от размера и структуры предприятия, его организационно-правовой формы, ключевых направлений деятельности, а также объема хозяйственных операций зависит состав и численность финансовой службы. В предприятиях малого бизнеса функцию планирования выполняет главный бухгалтер, в среднем бизнесе – отдел планово-финансового планирования, в крупных корпорациях – казначейство. При этом казначейство также организует учет движения денежных средств компании, проводит расчеты с контрагентами, бюджетом, внебюджетными фондами и банками, анализирует финансовую отчетность компании и др. Помимо планирования на финансовую службу компании также возлагаются задачи по бюджетированию, ведению платежного календаря, контролю ликвидности и осуществлению налогового планирования.

Результаты планирования закрепляются в плане движения денежных средств на расчетных счетах и в кассе организации, в котором отражаются все прогнозируемые поступления и выбытия средств в результате финансово-хозяйственных операций компаний. Наличие системы планов в компании повышает прозрачность движения денежных потоков, дает менеджменту достоверную и структурированную информацию о наличии денежных средств и потребности в них в конкретный момент времени. На основе данной информации руководство компании получает возможность ранжировать платежи в зависимости от их приоритета и значимости, что позволяет минимизировать риск возникновения неплатежеспособности.

Таким образом, управление денежными потоками способствует решению многочисленных задач финансового менеджмента, в том числе – обеспечение финансовой стабильности компании благодаря эффективному анализу денежных потоков и планированию их движения. Грамотная политика управления денежными средствами позволяет поддерживать финансовое равновесие в организации путем сохранения сбалансированности денежных потоков и их синхронизации во времени.

Список используемых источников:

1. Загитова И. Н., Юнаковский А. А. Управление финансовыми потоками // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №1. – С. 91-94.
2. Голикова А. Е. Организация управления движением денежных потоков в процессе управления финансовыми активами // Научный журнал. – 2017. – №9 (22). – С. 43-44.
3. Ласточкина В. Б. Анализ денежных средств // Economics. – 2017. – №2 (23). – С. 69-74.
4. Хамидуллина Ф. Г., Полюшко Ю. Н. Анализ эффективности управления денежными средствами предприятия // Economics. – 2018. – №4 (36). – С. 89-95.

**РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ СУБЪЕКТОВ РФ**

*В.А. Портенко<sup>1,а</sup>, студентка гр. 272016,*

*научный руководитель: Болотина И.О.<sup>2</sup>, доцент, к.т.н.*

<sup>1</sup>*Национальный исследовательский Томский государственный университет,  
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36*

<sup>2</sup>*Национальный исследовательский Томский политехнический университет,  
634050, г. Томск, пр. Ленина, 30*

<sup>а</sup>*E-mail: portenko1606@gmail.com*

**Аннотация:** В статье рассмотрены ключевые функции региональных банков, определены их конкурентные преимущества перед филиалами инорегиональных банков, сформулированы их роль и место в региональной экономике и выделены три направления развития.

**Abstract:** The article examines the key functions of regional banks, emphasizes their competitive advantages over branches of out-of-region banks, defines their role and place in the regional economics and highlights three direction of development.

**Ключевые слова:** региональные банки, экономика субъектов, конкуренция.

**Keyword:** regional banks, regional economics, competition.

В настоящее время рост и развитие российской экономики во многом зависит от эффективной работы банковской системы страны, которая представляет собой результативность выполнения кредитными организациями своих базовых функций по аккумулированию и размещению свободных денежных средств. Уровень содействия банков для развития малого и среднего предпринимательства в отдельных регионах и предложение ими социально ориентированных продуктов также могут характеризовать социально-экономическую эффективность системы, обеспечивать которую призваны региональные банки. Однако отсутствие закрепления статуса региональных банков в российском законодательстве, снижение их численности, установление единых стандартов банковской деятельности на федеральном уровне без учета особенностей региональных рынков банковских продуктов затрудняет функционирование региональной экономики, что приводит к усилению диспропорций в развитии экономических субъектов. В связи с этим актуальным становится определение роли региональных банков в экономике российских регионов.

В настоящее время нет единого определения регионального банка ни на нормативно-правовом уровне, ни в научной литературе. В соответствии с терминологией Банка России, под региональными банками понимаются все банки, зарегистрированные вне Московского региона. Сегодня в российских источниках [1-2] встречаются различные трактовки. Наиболее полным можно считать определение С. М. Глуховой и Э. Г. Нуждина [3]. Авторы дают определение регионального банка как кредитной организации, образованную региональными учредителями, которая посредством оказания банковских и финансовых услуг стимулирует экономическое развитие данного региона.

Экономика отдельных регионов и России в целом нуждаются в инвестиционной поддержке реального сектора, поэтому важным аспектом становится налаживание тесной связи и сбалансированное развитие финансового и реального секторов экономики. Удовлетворение потребностей клиентов местного рынка банковских услуг является задачей региональных банков, осуществление которой способствует экономическому росту в данном регионе. Однако стимулирующее воздействие региональных банков на экономику субъекта возможно только при тесном сотрудничестве с региональными органами государственной власти.

Одной из основных причин, по которой региональные банки нуждаются в поддержке местных органов власти, является централизация банковского сектора, вызванная сокращением числа кредитных организаций. В результате повышения концентрации рынка банковских услуг небольшим региональным банкам приходится выдерживать конкуренцию с филиалами крупных инорегиональных и иностранных банков. Лидирующие позиции почти во всех регионах остаются за Сбербанком РФ, в распоряжении которого находится не только значительный объем ресурсов населения, но и развитая филиальная сеть. Тем не менее, региональные банки стремятся поддерживать свою конкурентоспособность альтернативными способами, в том числе путем повышения качества обслуживания или предложения клиентам таких уникальных банковских услуг, которые соответствуют их локальным потребностям.

Одним из конкурентных преимуществ региональных банков, которое позволяет использовать их потенциал, является технология пакетных продаж. Данная технология позволяет уменьшить расходы банков на реализацию услуг, предлагаемых в форме пакета, преимущественно за счет эффекта масштаба и появления возможности применять уже имеющиеся у банка скидки [4]. Менеджмент банка детально прорабатывает структуру пакетов услуг, ориентированных на целевые сегменты рынка. Как правило, применение технологии пакетных продаж является эффективным при работе региональных банков с предприятиями ключевых отраслей экономики региона, а также с малым и средним бизнесом. По этой причине пакетные предложения выступают неценовым инструментом увеличения лояльности местных клиентов к региональному банку. Среди других преимуществ использования технологии региональным банком можно отметить оперативность изменения состава пакета в соответствии с нуждами потребителей, оказание финансовой поддержки компаниям в рамках региональных программ, регулярный мониторинг финансового состояния клиентов и др.

Кроме того, еще одним эффективным способом повышения конкурентоспособности региональных банков является оказание услуг финансового менеджмента малому и среднему бизнесу.

Грамотное управление ресурсами предприятий квалифицированными специалистами позволяет обеспечить оптимальное сочетание экономических интересов банков и клиентов в сфере принятия управленческих решений с целью повышения эффективности движения финансовых потоков компаний. Предоставление услуг финансового менеджмента региональными банками повышает доверие и лояльность отечественных предпринимателей, что приводит к появлению перспектив роста капитализации банков и их финансовой устойчивости. Также это позволяет обеспечить следующие конкурентные преимущества по сравнению с крупными банками:

- комплексный подход к решению задач клиента путем концентрации усилий всех сотрудников банка в рамках их профессиональной компетенции, что ведет к росту производительности и качества труда при выполнении традиционных банковских операций;
- диверсификация ресурсной базы, за счет чего растут объемы продаж банковских услуг;
- снижение рисков потери текущей и срочной ликвидности банков путем сокращения объемов ресурсов клиентов с неопределенным сроком обращения;
- минимизация рисков кредитования малого и среднего бизнеса путем повышения прозрачности информации о структуре денежных потоков компаний и др.

Таблица 1

Перечень преимуществ и недостатков региональных банков  
в экономике можно увидеть в таблице 1.

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"><li>• Наилучшее понимание специфики региона</li><li>• Гибкая организационная структура, т.е. способность быстрой адаптации к изменениям в регионе</li><li>• Оперативность в принятии решений</li><li>• Клиентоориентированный подход</li><li>• Наличие инструментов эффективной оценки платежеспособности клиентуры</li><li>• Сложившийся имидж и репутация</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Проблема с привлечением и удержанием клиентов</li><li>• Невысокий уровень развития банковских технологий</li><li>• Дефицит навыков, инструментария, отсутствие высококвалифицированных кадров</li><li>• Ограничение использования современных подходов по управлению клиентской базой из-за недостатка финансовых ресурсов</li><li>• Низкие показатели рентабельности капитала и активов при отсутствии эффекта экономики от масштаба</li></ul>

Целесообразно также выделить современные направления развития региональных банков. Первое направление продиктовано мировым информационно-технологическим прогрессом, в результате которого одной из наиболее эффективных моделей в XXI в. стала модель интернет-банка. Использование технологии удаленного обслуживания позволяет расширить географию присутствия не только в действующем регионе, но и в других экономических субъектах. Высоким приоритетом для региональных банков также служит подход, предполагающий ориентацию на малый и средний бизнес. Предоставление банковских и финансовых услуг малым предприятиям, как уже было отмечено, стимулирует развитие и реального сектора региональной экономики, и банковской системы субъекта РФ. Региональные банки стремятся повысить качество банковских услуг, а также отдать приоритет кредитованию тех отраслей экономики, которые являются ключевыми в конкретном регионе. Стратегия развития региональных банков должна учитывать задачи программы развития экономики субъектов РФ, выполнение которых предполагает координацию деятельности банков с местными органами власти. В рамках третьего направления региональным банкам необходимо выстроить грамотную конкурентную политику, чтобы сохранять за собой конкурентные позиции в регионе.

Таким образом, положение регионального банка в банковской системе можно определить с нескольких позиций. С одной стороны, региональные банки владеют весьма небольшим количеством капитала относительно денежной массы, сосредоточенной у банков – лидеров рынка, проводят меньшее количество операций и предлагают ограниченный спектр услуг, что говорит о неспособности региональных банков составлять конкуренцию крупным игрокам рынка. С другой стороны, региональные банки являются ключом к развитию и стабилизации финансового состояния регионов, а также к сглаживанию диспропорций между субъектами РФ. Для сохранения экономической стабильности в стране необходима

конкуренция между банками на соответствующем рынке, которая позволяет экономике развиваться, а предприятиям - осваивать новые экономические ниши, совершенствовать и создавать новые услуги и продукты. Ключом к достижению наилучших экономических результатов является стимулирование деятельности региональных банков по выделенным направлениям.

Список используемых источников:

1. Рыкова И.Н., Андреянова Е. В. Сущность, виды и основные функции региональных банков // Банковское дело. – 2011. – №6. – С. 26-29.
2. Тершукова М. Б., Токар А. Е. Региональные банки как фактор развития реального сектора экономики региона // Региональное развитие. – 2014. – №2. – С. 100–106.
3. Глухова С.М., Нуждин Э. Г. Региональные банки в современном хозяйстве // Экономика образования. – 2014. – №1. – С. 134–139.
4. Брагина Э.Н., Выдрин В.А. Использование неценовых методов развития регионального рынка банковских услуг // Теория и практика общественного развития. – 2015. – №8. – С. 74–76.

### ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*В.А. Портенко<sup>1,а</sup>, студентка гр. 272016,*

*научный руководитель: Болотина И.О.<sup>2</sup>, доцент, к.т.н.*

<sup>1</sup>*Национальный исследовательский Томский государственный университет,  
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36*

<sup>2</sup>*Национальный исследовательский Томский политехнический университет,  
634050, г. Томск, пр. Ленина, 30*

<sup>а</sup>*E-mail: portenko1606@gmail.com*

**Аннотация:** В статье рассмотрены четыре современных подхода к изучению социального предпринимательства, основанных на исследовании его сущности, источников финансирования, характера взаимодействия с внешней средой и измерения эффективности его деятельности.

**Abstract:** The article discusses four modern approaches to the study of social entrepreneurship based on the exploration of its essence, sources of financing, the interaction with the external environment and measuring the effectiveness of its activities.

**Ключевые слова:** социальное предпринимательство, современные подходы, эффективность

**Keyword:** social entrepreneurship, modern approaches, effectiveness

В настоящее время центральной составляющей рыночной экономики выступают коммерческие предпринимательства, которые укрепляют рыночные отношения и активно стимулируют развитие мирового хозяйства. Под влиянием глобализации происходит формирование современного мирового рынка, однако рост социальной напряженности, обусловленный нерешенными социальными и экологическими проблемами, также оказывает воздействие на данный процесс. Поскольку вопрос повышения социальной ответственности для коммерческих структур становится актуальным, закономерным является появление таких институтов, как социальное предпринимательство. Комбинация элементов традиционного предпринимательства, высокого приоритета социальной миссии и новаторской идеи, выраженная в форме социального предпринимательства, является относительно новым направлением развития бизнеса, исследованию которого посвящается в последнее время все больше научных работ.

Социальное предпринимательство как явление ведет историю с XIII века, однако в самостоятельную область изучения экономических наук, оно было выделено только в конце XX века. На ранних этапах становления социального предпринимательства как отдельного направления развития бизнеса ученые XX века исследовали характеристики «социального предпринимателя», сравнивали данное явление с традиционным предпринимательством и благотворительностью. Несмотря на многообразие подходов к исследованию характеристик, ученые сходились во мнении, что социальный предприниматель выступает посредником между экономическим и социальным сектором, задачей которого является выявление и распределение недооцененных ресурсов или корректирование порядка распределения дефицитных общественных ресурсов. Основным результатом сравнения социального предпринимательства с коммерческим предпринимательством и благотворительностью стало предположение о том, что данная форма бизнеса является гибридной, а поэтому занимает промежуточное положение на рынке и создает уникальную